Jornal da Globo

Edição do dia 24/06/2013

25/06/2013 01h13 - Atualizado em 25/06/2013 01h57

Saiba analisar qual a melhor opção para comprar um carro

Consórcio não tem juros, mas pode demorar a sair.
Financiamento deve ser analisado com outros custos embutidos.

Mara Luquet

Tweet

O dilema é muito comum: comprar um carro via consórcio ou financiamento? Estácio da Silva Dourado, professor de filosofia, precisa de um carro com urgência e tem a mesma dúvida.

O consórcio não tem juro e, por isso, é visto como uma boa alternativa. Ocorre que ele não cobra juros, mas também não paga e, se você não conseguir tirar o veículo no primeiro ou segundo mês, já começa a ficar em desvantagem.

O financiamento pode sim ser uma boa alternativa, mas Estácio não pode cometer muitos erros, e, por isso, atenção: será necessário ter uma boa entrada, pesquisar taxas e analisar com cuidado o impacto das despesas no orçamento da família.

Como saber se realmente eu posso assumir tal prestação? O time da A,R&D Finanças pessoais, consultoria de planejamento financeiro pessoal, fez uma simulação do financiamento sem entrada de um carro de R$ 30 mil reais e seu impacto mensal no orçamento da família (veja vídeo).

A conta é:

(em R$)

Prestação:….....1.050,00
IPVA:…….100,00

seguro:…….125.00
combustível:…….200,00
manutenção:……300,00
total:……1.775,00

Ou seja, quando você olha a prestação isoladamente e não considera os outros custos que estão no pacote, cai em uma armadilha financeira que poderá comprometer seriamente o bem-estar de toda a família. Quem comprou carro na euforia do crédito fácil sabe exatamente do que estamos falando, porque ou apertou as contas em casa ou devolveu o carro porque não conseguiu pagar. Com a inadimplência dessas carteiras, os pátios ficaram cheios de carros devolvidos ou apreendidos por falta de pagamento.

Uma terceira alternativa para o Estácio é assumir o financiamento de alguém que não está conseguindo pagar o financiamento. Para isso é preciso alguns cuidados:

1 - Saber se a financeira o aceitará como cliente, ou seja, se seu perfil de crédito será aprovado;
2 - Negociar um bom desconto com o vendedor, ou seja, com quem está lhe passando o financiamento. Isso, porque se você for pagar o que ele já pagou, estará fazendo um péssimo negócio, pois vai aumentar muito o valor do veículo, mais do que o seu valor de mercado;
3 - Saber se a parcela mais os outros custos se encaixam no orçamento.

Por fim, Estácio, veja aqui na planilha se vale a pena ir de taxi ou se é mesmo necessário comprar o carro.